www.invesca.com

COLECCIÓN

MI NEGOCIO

Guía

FINANZAS








Edwin Escalante Ramos

Catherine Escalante Ramos

2006

www.invesca.com

Productos y servicios para las micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú

CONTENIDO:

1 Finanzas

Luego de desarrollar la idea de tu negocio, identificar los productos y servicios, la forma como los vas a producir, ubicar los mercados en donde los vas a vender y elegir un modelo de organización para tu empresa, es necesario que evalúes su viabilidad financiera.

Para tal fin, es necesario que te hagas las siguientes preguntas: ¿Como y cuanto invertiré en el proyecto? ¿Cómo conseguiré financiamiento? ¿Cómo administraré el dinero de mi empresa en marcha?

La presente guía desarrolla tres temas importantes para las finanzas de tu negocio:

> Inversión

> Financiamiento

> Tesorería

El plan de inversiones te ayudará a determinar cuanto dinero vas a necesitar para llevar a cabo tu proyecto y cual será la rentabilidad del mismo. En esta sección describiremos los pasos para la elaboración de un Plan de Inversiones.

El Plan de Inversiones te ayudará a responder las siguientes preguntas:

¿Es mi idea de negocio un proyecto rentable?

¿Cuál es el monto de inversión inicial que necesitaré?

¿Cuándo recuperaré mi inversión?

¿Cuántos productos como mínimo debo vender para no ganar ni perder?

Ejemplo: Tortas Delicia

Rebeca es una ama de casa con mucho talento en la cocina, en especial con los postres. Su familia y amigos la están animando para que lleve a cabo la creación de una pastelería por la zona donde vive.

Rebeca, como siempre precavida, decidió primero evaluar esta idea de negocio con el objetivo de saber cuanto dinero necesitará y cuales serán las posibles ganancias. Para esto compro el manual “Finanzas para PYMES” de INVESCA y así, poder elaborar un Plan de Inversiones.

El Plan de Inversiones comprende la elaboración de un flujo de caja y una serie de indicadores financieros para poder respondernos dos interrogantes fundamentales ¿Es rentable esta idea de negocio? Y si lo es, ¿Cuánto de dinero necesito para llevarla a cabo?

1.1 Flujo de Caja Económico

El flujo de caja es una herramienta para proyectar los ingresos y egresos de dinero durante el tiempo de vida de nuestro proyecto. En esta sección te

explicaremos en detalle los diferentes rubros que comprenden el flujo de caja y los pasos que debes de seguir para elaborarlo.

1.1.1 Flujo de Ingresos

Es necesario que estimes cuanto dinero recibirás cada mes, para ello es necesario que análisis una serie de factores como: la cantidad de productos vendidos, el precio, la fecha de cobro (al contado o al crédito).

1.1.1.1 Proyección de ventas

El primer paso en la elaboración de un Plan de Inversiones será determinar la Proyección de Ventas. Para esto deberás realizar un análisis del mercado[1]. Luego teniendo un estimado del número de ventas del producto por cada mes podremos elaborar un cuadro de proyección de ventas.

Tabla: Cuadro de proyección de ventas

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Unidadesde													

¿Por qué es importante la planificación del número de unidades a vender?

> Establecerás una meta de ventas a alcanzar.

> Te permitirá justificar la inversión de los activos fijos.

[1] Puede revisar nuestras guías de Plan de Negocios o Marketing para PYMEs para poder desarrollar un análisis del mercado.

> Podrás calcular la cantidad de insumos necesario para la producción.

Tortas Delicia

Siguiendo con el proyecto de Rebeca, ella estimó preparar y vender 150 tortas mensuales durante el primer año. Aunque durante los primeros tres meses solo producirá 100 tortas mensuales. Por tanto ella ha elaborado el siguiente cuadro en el cual estima una producción de 1650 tortas durante el primer año.

Cuadro: Tortas Delicia – Proyección de Ventas

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Unidades	100	100	100	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1650

1.1.1.2 Ingresos por Ventas

Una vez definido la cantidad vendida cada mes, debes tener información sobre el precio de los productos y la política de pagos. El flujo de ingresos define la cantidad de dinero que recibes cada mes por la venta de tus productos. Debes de recordar que es un flujo de ingresos y no de ventas. Así por ejemplo si vendiste tus productos en Enero al crédito por un mes, solo debes incluir el monto en el flujo de ingresos cuando realmente recibiste el dinero, en este caso será en Febrero.

Tortas Delicia

Rebeca estima vender cada torta a S/. 10.00, adicionalmente a esto la mitad de los productos que vende al mes piensa darlos al crédito por un mes.

Así en el Flujo de Ingresos de Enero recibirá S/. 500 (50 tortas al contado por S/. 10.00), en el mes de Febrero recibirá S/. 1000 (S/. 500 del crédito de Enero (50 tortas por S/. 10.00) + S/. 500 del contado de febrero (50 tortas por S/. 10.00)).

Cuadro: Tortas Delicia – Proyección de Ventas

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Ingresos	500	1000	1000	1250	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	
Unidades	100	100	100	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1650

1.1.2 Flujo de Egresos

El flujo de egresos nos ayudará a identificar todas las salidas de dinero producto de las actividades de nuestro negocio. El flujo de egresos lo podemos descomponer en los siguientes rubros:

- Gastos Pre-Operativos
- Activos Fijos
- Operativos
- Administrativos
- Comerciales
- Impuestos

1.1.2.1 Gastos Pre-Operativos

Se incluyen todos los gastos necesarios que se efectuarán (menos de activos fijos) antes de poder empezar las operaciones de tu negocio. Entre los gastos pre-operativos mas importantes están los referentes a los costos de constitución de empresas.

IMPORTANTE:
Para mayor información sobre los trámites y costos de constitución de empresas revisa la Guía: **Constitución de PYMES**

Caso: Tortas Delicia

Rebeca averiguo en una notaría y su municipio que los gastos pre-operativos de constitución ascenderán a S/. 1770.

GASTOS PRE-OPERATIVOS	Ene-07
Constitución de la empresa	1000
Licencia de Funcionamiento	350
Carné Sanitario	100
Licencia de Avisos	320
TOTAL GASTOS PRE-OPERATIVOS	1770

1.1.2.2 Activos Fijos

Son aquellos activos que nos ayudan a generar directamente la producción de bienes y servicios de nuestra empresa. La magnitud de los gastos en activos fijos dependerá de las proyecciones en el nivel de producción de bienes y servicios en el largo plazo. Es importante no sobredimensionar la inversión porque podríamos tener capacidad productiva "ociosa" incurriendo en una inversión que no genera un retorno de capital. Por otro lado una subestimación

de la inversión en activos fijos nos acarreará altos costos en la producción de bienes debido a que se incurrirá en un aumento de los gastos variables que compensen la carencia de activos fijos. Los activos fijos pueden ser clasificados en:

- Inmuebles e Infraestructura
- Muebles y Enseres
- Maquinaria y Equipo
- Herramientas

Caso: Tortas Delicia

Los egresos como producto de inversión en Activos Fijos ascenderán a S/. 8,200

FLUJO DE ACTIVOS FIJOS

ACTIVOS FIJOS	Ene-07
Inmuebles e Infraestructura	**3700**
Ampliación de la Cocina	3500
Instalación Eléctrica	200
Muebles y Enseres	**1500**
Mesa de preparación	500
Estantes	1000
Maquinaria y Equipo	**2200**
Cocina	1500
Batidora	100
Licuadoras	100
Otros Equipos	500
Herramientas	**800**
Utencilios	500
Otros	300
TOTAL INVERSIÓN	**8200**

1.1.2.3 Gastos Operativos

Los gastos operativos comprenden aquellos gastos variables necesarios para la producción de los bienes y servicios que ofrece nuestra empresa. Los gastos operativos incluyen principalmente materia prima, insumos y mano de obra.

CUADRO: FLUJO DE GASTOS OPERATIVOS

Rebeca identifico tres tipos de egresos operativos para la producción de tortas: insumos, cajas para tortas, mano de obra y otros gastos. Los dos primeros egresos son variables y depende de la cantidad de tortas producidas al mes.

OPERATIVOS	Ene-07	Feb-07	Mar-07	Abr-07	May-07	Jun-07	Jul-07	Ago-07	Sep-07	Oct-07	Nov-07	Dic-07
Materia Prima e Insumos		500	500	500	750	750	750	750	750	750	750	750
Insumos por torta		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Nº de tortas		100	100	100	150	150	150	150	150	150	150	150
Cajas para torta		100	100	100	150	150	150	150	150	150	150	150
Precio de Caja		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Nº de Cajas		100	100	100	150	150	150	150	150	150	150	150
Mano de Obra (Asistente)		450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450
Otros gastos		250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
TOTAL OPERATIVOS		1300	1300	1300	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600

1.1.2.4 Gastos Administrativos

Los gastos administrativos corresponden a los egresos de dinero producto de la gestión del negocio. Entre estos tenemos: sueldo del personal, servicios básicos, útiles de oficina, entre otros.
Es importante incluir un salario para el mismo empresario en caso este participando directamente en el negocio.
Este salario debe ser a precio de mercado es decir debe ser un monto igual al salario que le pagaría otra persona por dirigir el negocio.
La razón de esto es que en caso no se incluya se estaría sobrevaluando el proyecto ya que no se consideraría el costo de oportunidad del empresario (La perdida de no recibir un salario por trabajar en otro lado).

1.1.2.5 Gastos Comerciales

En este rubro se deben incorporar todos los egresos producidos por la comercialización de los productos y servicios de la empresa. Por ejemplo: Sueldo de vendedores, publicidad, entre otros.

CUADRO: FLUJO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

GASTOS ADMINISTRATIVOS	Ene-07	Feb-07	Mar-07	Abr-07	May-07	Jun-07	Jul-07	Ago-07	Sep-07	Oct-07	Nov-07	Dic-07
Sueldo de Administradora (Rebeca)		1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200
Luz, Agua y Gas		250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
Teléfono		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Útiles de Oficina		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Contabilidad		150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	0	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700

CUADRO: FLUJO DE GASTOS COMERCIALES

GASTOS COMERCIALES	Ene-07	Feb-07	Mar-07	Abr-07	May-07	Jun-07	Jul-07	Ago-07	Sep-07	Oct-07	Nov-07	Dic-07
Vendedor (Salario)	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Publicidad	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Repartición a domicilio	20	20	20	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Porcentaje de Tortas	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Costo unitario de repartición	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
TOTAL GASTOS COMERCIALES	620	620	620	630	630	630	630	630	630	630	630	630

1.1.2.6 Impuestos

En este rubro se consideran los pagos por concepto de Impuesto General a las Ventas (IGV) e Impuesto a la Renta (IR).

1.1.2.6.1 Impuesto General a las Ventas (IGV)

El estado grava el precio de venta de productos y servicios con un impuesto de 19%[2].

La empresa paga al estado la diferencia entre los ingresos por IGV (Que obtuvo al vender productos y servicios) y los egresos por IGV(Al comprar productos y servicios para insumos y otros gastos).

El pago del IGV se realiza en los primeros días del siguiente mes.

Pago IGV Mensual = Ingresos por IGV Mensual (Ventas) – Egresos por IGV Mensual (Compras)

1.1.2.6.2 Impuesto a la Renta (IR)

El Impuesto a la Renta grava con el 30% a las Utilidades Contables de la Empresa cada año. El pago se realiza en Marzo del siguiente año. Sin embargo, se paga un adelanto aproximado cada mes. El pago del Impuesto a la Renta se realiza siguiendo dos metodologías de cálculo:

- Método del Porcentaje del 2%
- Método del Coeficiente

Luego, en Marzo se paga la diferencia entre el Impuesto a la Renta Anual (30% de la Utilidad Neta del Estado de Ganancias y Pérdidas) y la suma de los adelantos del Impuesto a la Renta.

[2] Revise el capítulo de Contabilidad y Tributación para una mayor comprensión de la forma de pago del Impuesto General a las Ventas (IGV) e Impuesto a la Renta (IR)

Caso: Tortas Delicia

Impuesto General a las Ventas

IMPUESTOS	Ene-07	Feb-07	Mar-07	Abr-07	May-07	Jun-07
Impuesto General a las Ventas (IGV)						
Tasa de IGV	19%					
IGV - Ventas	**0**	**319**	**639**	**639**	**798**	**958**
Producto 1: Tortas	0	319	639	639	798	958
IGV - Compras (Crédito Fiscal)	**1309**	**172**	**172**	**182**	**190**	**190**
Gastos Pre-Operativos	160	0	0	0	0	0
Activos Fijos	1309	0	0	0	0	0
Gastos Operativos	0	56	56	56	64	64
Gastos Administrativos	0	80	80	80	80	80
Gastos Comerciales	0	36	36	46	46	46
Saldo Neto	**-1309**	**148**	**467**	**457**	**609**	**768**
Saldo Acumulado	**-1309**	**-1162**	**-695**	**-238**	**371**	**768**
EGRESOS IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS (IGV	**0**	**0**	**0**	**0**	**371**	**768**

IMPUESTOS		go-07	Sep-07	Oct-07	Nov-07	Dic-07
Impuesto General a las Ventas (IGV)						
Tasa de IGV						
IGV - Ventas	**958**	**958**	**958**	**958**	**958**	**958**
Producto 1: Tortas	958	958	958	958	958	958
IGV - Compras (Crédito Fiscal)	**190**	**190**	**190**	**190**	**190**	**190**
Gastos Pre-Operativos	0	0	0	0	0	0
Activos Fijos	0	0	0	0	0	0
Gastos Operativos	64	64	64	64	64	64
Gastos Administrativos	80	80	80	80	80	80
Gastos Comerciales	46	46	46	46	46	46
Saldo Neto	**768**	**768**	**768**	**768**	**768**	**768**
Saldo Acumulado	**768**	**768**	**768**	**768**	**768**	**768**
EGRESOS IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS (IGV		**768**	**768**	**768**	**768**	**768**

Caso: Tortas Delicia

Impuesto a la Renta (IR)

	Ene-07	Feb-07	Mar-07	Abr-07	May-07	Jun-07	Jul-07	Ago-07
Impuesto a la Renta (IR)								
Metodo del Porcentaje del 2 %	0	34	67	67	84	101	101	101
Metodo del Coeficiente Coeficiente								
Pago Anual de Impuesto a la Renta								
EGRESOS POR IMPUESTO A LA RENTA (IR)	**0**	**34**	**67**	**67**	**84**	**101**	**101**	**101**
EGRESOS POR IMPUESTOS	**0**	**34**	**67**	**67**	**455**	**869**	**869**	**869**

		07	Nov-07	Dic-07	Ene-08	Feb-08	Mar-08	Abr-08
Impuesto a la Renta (IR)								
Metodo del Porcentaje del 2 %	101	101	101	101	101	101	101	
Metodo del Coeficiente Coeficiente								103 2.04%
Pago Anual de Impuesto a la Renta							21	
EGRESOS POR IMPUESTO A LA RENTA (IR)		**01**	**101**	**101**	**101**	**101**	**122**	**103**
EGRESOS POR IMPUESTOS		**69**	**869**	**869**	**709**	**869**	**891**	**871**

1.1.2.6.3 Estado de Ganancias y Pérdidas

Para poder calcular el pago del Impuesto a la Renta se debe proyectar el Estado de Ganancias y Pérdidas para los próximos años.
Durante el primer año de operación, la empresa paga el 2% de las ventas mensuales como adelanto del Impuesto a la Renta cada mes. A partir de los siguientes periodos, la empresa paga un porcentaje de las ventas que es calculado en base un coeficiente. El coeficiente se calcula dividiendo el pago del Impuesto a la Renta entre los Ingresos del Periodo Anterior.
Asimismo, en Marzo de cada año se paga el diferencial entre Impuesto a la Renta del año anterior menos la suma de los pagos mensuales de Impuesto a la Renta adelantados.

Flujo de Caja Económico

Una vez identificado todos los ingresos y egresos del proyecto podemos terminar de construir el Flujo de Caja Económico. Esta será una herramienta muy importante para poder calcular la rentabilidad y viabilidad de nuestro proyecto. En la segunda sección utilizaremos el Flujo de Caja Económico para evaluar la rentabilidad y riesgo del proyecto.

Caso: Tortas Delicia

Flujo de Caja Económico

FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	Ene-07	Feb-07	Mar-07	Abr-07	May-07	Jun-07	Jul-07	Ago-07	Sep-07	Oct-07	Nov-07	Dic-07
En Nuevos Soles (S/.)												
INGRESOS												
Producto 1: Tortas	0	2000	4000	4000	5000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000
Producto 2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Producto 3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL INGRESOS	**0**	**2000**	**4000**	**4000**	**5000**	**6000**	**6000**	**6000**	**6000**	**6000**	**6000**	**6000**
EGRESOS												
Gastos Pre-Operativos	1770	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Activos Fijos	8200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos Operativos	0	1300	1300	1300	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600
Gastos Administrativos	0	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700
Gastos Comercial	0	620	620	630	630	630	630	630	630	630	630	630
Impuestos	0	34	67	67	455	869	869	869	869	869	869	869
TOTAL EGRESOS	**9970**	**3654**	**3687**	**3697**	**4385**	**4799**	**4799**	**4799**	**4799**	**4799**	**4799**	**4799**
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	**-9970**	**-1654**	**313**	**303**	**615**	**1201**	**1201**	**1201**	**1201**	**1201**	**1201**	**1201**
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO ACUMULADO	**-9970**	**-11624**	**-11311**	**-11008**	**-10393**	**-9192**	**-7991**	**-6791**	**-5590**	**-4389**	**-3188**	**-1987**

1.2 Financiamiento

Una vez definido si el proyecto es rentable en nuestro ***Plan de Inversiones*** debemos evaluar la cantidad y proporción de Capital Propio (Financiamiento Propio) y Deuda (Financiamiento Externo) mas conveniente para la empresa. Incrementar nuestra deuda hará mas rentable nuestro negocio en el sentido de que aumentarán los ingresos producto de la mayor Inversión (Capital Propio + Deuda). Sin embargo, aumentará el riesgo del negocio al aumentar la posibilidad de quiebra e iliquidez debido al incremento de los costos fijos (Pago de interés y principal de nuestro financiamiento).

Será decisión de nuestro empresario elegir la cantidad de ***Deuda*** que produzca una combinación de rendimiento y riesgo deseada para su proyecto.

La elección entre las diversas fuentes de financiamiento es una de las decisiones financieras más importantes dentro de una empresa, ¿Qué porcentaje de deuda y capital propio es el óptimo o el más adecuado para mi negocio?
En este manual usted encontrará las herramientas necesarias para orientarse al respecto y poner en práctica una buena estructura financiera para su empresa.

1.2.1 La Estructura Financiera

La estructura financiera es la forma en que se financian los activos de una empresa. Es fundamental que cuando la empresa se constituye haga una adecuada evaluación de la magnitud de su capital inicial necesario para su giro operativo.
A medida que la empresa funcione, dicho capital se verá incrementado, o no, como consecuencia de los resultados surgidos de las operaciones de la empresa.
Cuando crezca en proporción y sus necesidades se vean incrementadas, será necesario que la empresa haga ajustes a su " "primitivo" capital inicial.

La empresa necesita una cierta cantidad de recursos económicos para desenvolverse. Nos referimos al capital físico, monetario, básico, para la estructura operativa inicial de la empresa, que irá sufriendo modificaciones a medida que varían sus necesidades.
Ese capital inicial va a ser el necesario para la puesta e marcha de la empresa y las operaciones que se deseen realizar en ese momento. La representación contable de ese capital va a estar dada por la diferencia entre activos (bienes y derechos que posee la empresa), y pasivos (compromisos de la empresa).

1.2.2 Financiación Propia y Ajena

La empresa puede trabajar con un capital aportado por sus dueños (capital propio), o bien por aportes realizados por terceros a la empresa, en calidad de préstamo (capital ajeno). La empresa deberá enfrentarse a la opción de cuándo usar uno y cuándo otro. O bien en qué medida lograr una adecuada combinación de ambos.

Otro caso podría estar dado porque la empresa no desee aportar capital propio, o bien porque la empresa necesita realmente pedir "ayuda", préstamo, y financiarse con capital aportado por terceros. Ello puede ser así porque no le alcanzan sus propios fondos para cubrir sus requerimientos internos, o cuando la empresa quiere comprar equipos (activo fijo), o bien ampliar su capital de trabajo. El monto de las sumas requeridas para esas necesidades obliga muchas veces al empresario a recurrir a capital de terceros.

1.2.2.1 Financiamiento a través de terceros

El acceso al crédito de las pequeñas y microempresas en el Perú ha sido restringido debido, principalmente, a las siguientes razones:

► Las PYMES son consideradas como de muy alto riesgo.
► Insuficiente documentación contable - financiera.
► No poseen el nivel y tipo de garantías exigidas.

► Las instituciones financieras no han desarrollado una tecnología adecuada para su atención.

Pese a ello en los últimos años se ha generado una apertura sustancial en cuanto al acceso al crédito hacia este tipo de empresas y en la actualidad vemos que hay una gran apertura y competencia para brindar créditos en el sector PYME.

Lo primero que tienes que hacer antes de que solicites un préstamo es estar seguro de algunos aspectos como:

1.2.2.1.1 ¿En qué lo vas a utilizar?

Esta parte es muy importante porque vamos a identificar en qué lo vamos a utilizar, es decir, si es para financiar:

Activos Fijos: Bienes que son utilizados en el negocio para desarrollar el normal funcionamiento del mismo que son de un uso para un largo tiempo como edificios, máquinas, vehículos, muebles, etc.

Capital de Trabajo: el dinero también lo podemos utilizar para financiar capital de trabajo que viene a ser el dinero que se empleará para las operaciones comunes de la empresa para que pueda operar correctamente en el corto plazo como los gastos en sueldos, gastos administrativos como agua, luz, teléfono, en general, servicios para mantener el buen funcionamiento de la empresa.

1.2.2.1.2 ¿Cuánto dinero vas a necesitar?

Tienes que saber cuanto dinero necesitas, este monto debe ser lo necesario, es decir, no te debe sobrar ni faltar dinero.

1.2.2.1.3 Estableciendo Cuánto Dinero Necesitas

La manera más fácil de utilizar este modelo financiero es el insertar los costos. Necesitaras agregar una cantidad contingente para poder tratar los imprevistos, como retrasos, etc.
Tienes que asegurarte de que las cantidades de recursos que solicitas son viables y que pueden generar un buen retorno de ganancia.
Para establecer los costos, solicita cotizaciones de los gastos principales. Esto no solo te informa sino que también comprueba que estas basando tus números en realidades (hechos materiales).
El dinero en efectivo es la sangre que le permite a un negocio sobrevivir. Establece el consumo de efectivo claramente e inclúyelo en tu plan de negocios. Esto deberá excluir gastos en activos fijos o de infraestructura. EL ritmo al que tu negocio consume dinero será la base para determinar tus requerimientos adicionales en caso de tener atrasos.

1.2.2.1.4 ¿Cómo vas a pagarlo?

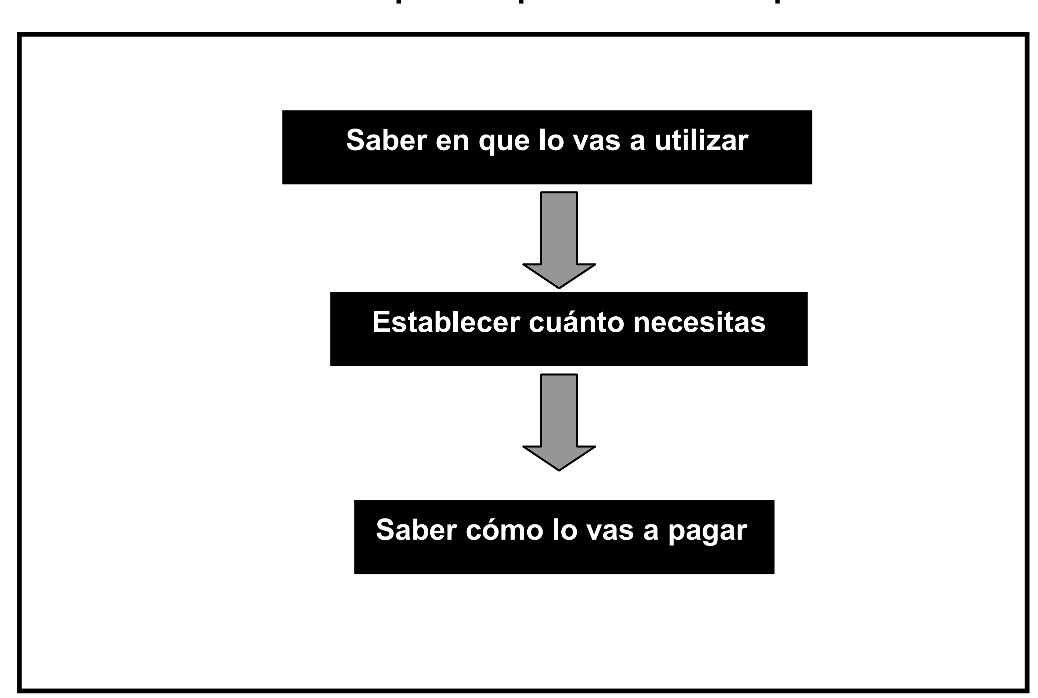
Tienes que tener un plan de pago, establecer cómo es que vas a cumplir con el préstamo, con qué recursos vas a generar el dinero necesario para cubrir la deuda.
Debes revisar una lista de instituciones que te pueden financiar, puedes buscar préstamos a través de ONGs, Edpymes, Cajas y Bancos.

Una vez que hayas revisado si cumples con los requisitos para poder acceder a los préstamos que se ofrecen en el mercado, debes acudir a la institución correspondiente para solicitar una cotización del préstamo. Es decir, debes solicitar información para conocer cuánto te costaría pedir prestado el monto que necesitas, bajo las condiciones establecidas por esa institución.
Esta etapa es una de las más importantes porque te permitirá comparar entre las diferentes alternativas que tengas y así podrás elegir la más conveniente.

Debes tener en cuenta que el negocio de esas instituciones es otorgar préstamos, por lo que, como cualquier otro negocio, esperarán obtener un beneficio económico por hacerlo. Por ello, no sólo deberás devolverle el dinero

prestado, sino también un monto extra por haber "utilizado" el dinero durante ese periodo. Ese precio a pagar por el "uso" del dinero se conoce como interés. Seguidamente tendrás que optar por la alternativa que más te convenga y que más se adecue a tus necesidades.

Gráfico: Pasos previos para solicitar un préstamo



1.2.2.1.5 Tipos de Financiamiento según etapas del negocio

De acuerdo al grado de desarrollo que haya alcanzado la empresa, si es una microempresa, pequeña o medianas empresa se debe empezar a buscar servicios financieros que se inserten adecuadamente en sus procesos de transformación, es decir, que la institución más adecuada para financiarse variará según el tamaño de nuestra empresa.
Las instituciones financieras otorgan soluciones de acuerdo a la etapa del negocio y al tamaño del cliente.

Las PYMES deben buscar servicios financieros que se inserten adecuadamente en sus procesos de transformación y crecimiento empresarial.

En la búsqueda de opciones de financiamiento “a la medida” permitirá alcanzar mejores condiciones de financiamiento de acuerdo a la etapa del negocio y su capacidad de pago.

Esquema: Financiamiento según etapas del negocio

	ONGs	EDPYMES	CAJAS	BANCOS
MICRO-EMPRESA				
PEQUEÑA EMPRESA				
MEDIANA EMPRESA				
	Proyecto	Instalaciones	Operación	Crecimiento

1.2.2.1.6 Cronograma de Pagos

Un punto vital a resaltar es que, si bien la tasa de interés es un buen indicador para evaluar cuál crédito es más costoso, no debes guiarte únicamente por ella. El indicador por excelencia para evaluar un financiamiento es el cronograma de pagos. El cronograma de pagos es un reporte que te muestra detalladamente: el saldo de la deuda, la amortización de la misma, los intereses a pagar, y cualquier adicional que la institución te esté cobrando en la cuota que te comprometes a pagar periódicamente.

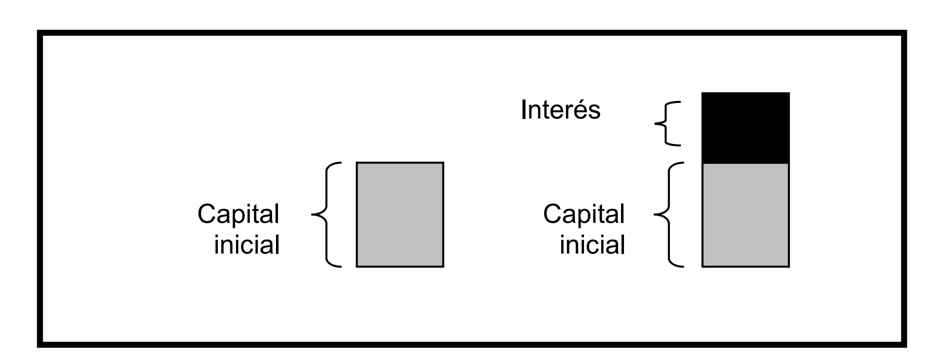
1.2.2.2 ¿Qué criterios debes tener en cuenta al momento de decidir por un préstamo?

Una vez que hayas revisado si cumples con los requisitos para acceder a los préstamos que se ofrecen en el mercado debes acudir a las instituciones para solicitar una cotización del préstamo, es decir deberás pedir información acerca

de cuanto te costaría pedir prestado el monto que necesitas de acuerdo a las reglas de dicha institución.
En este momento deberás poner mucha atención puesto que aquí decidirás por que institución optar de acuerdo a la que más te convenga.

Recuerda que esas instituciones son empresas como la tuya y su negocio consiste en brindar préstamos por lo que esperarán recibir un beneficio por lo que no solamente les devolverás el dinero que te prestaron sino también un monto extra que será su ganancia por haberte prestado el dinero durante el tiempo que acuerden.

Esta ganancia que cobran por el uso del dinero es el precio del mismo y se denomina interés.
Por ejemplo: si pides un préstamo de S/. 5000 cuando canceles tu deuda deberás pagar no solo los S/. 5000 sino también el interés por haber utilizado el dinero durante todo el periodo en que ha durado el préstamo que en este caso vamos a suponer que será de S/. 100 de esta manera deberás pagar al final S/. 5100.
Gráficamente sería como se muestra debajo:



Diferencia entre “interés” y “tasa de interés”

Como recordarás, el interés es la cantidad que debes de pagar por “utilizar” el dinero desde que lo pides prestado hasta que lo pagas. Para poder obtener esa cantidad debes aplicar un porcentaje sobre la cantidad que pediste prestada inicialmente (principal o capital inicial). Dicho porcentaje se conoce como " tasa de interés " (por ejemplo 3% mensual, 5% mensual, etc.).

Tasa de interés simple

Es aquella en la cual el cálculo de los intereses se realiza al final de la transacción y luego se suman al principal.

Tasa de interés efectiva

Refleja el verdadero incremento del capital en un periodo de tiempo. Es aquella en la cual los intereses se calculan cada fin de periodo y éstos pasan a formar parte del principal. Los intereses se suman al principal y forman un nuevo capital, esto se conoce como "capitalización".
En el interés efectivo los intereses se capitalizan, es decir, se agregan al principal cada periodo, y en el interés simple no.

Al momento de decidir cuál préstamo es el que más te conviene debes tener en cuenta que existen varios elementos.

Veamos los criterios más importantes:

Costos: Como pudiste observar antes, la tasa de interés juega un rol importantísimo en el costo de un préstamo, y en general, un préstamo es más barato mientras tenga una menor tasa de interés. Sin embargo; es vital observar el cronograma de pagos y nunca debes dejar de lado los cobros adicionales que efectúan las entidades financieras (portes, seguros, mantenimiento de cuenta, entre otros) es conveniente indagar muy bien sobre éstos de manera tal que puedas calcular cuál es el préstamo que más te conviene.

Rapidez de aprobación

Muchas veces el poder contar a tiempo con el dinero necesario para trabajar marca la diferencia entre un buen negocio y uno malo. Por ello, otro factor

importante a tener en cuenta es el tiempo que transcurre desde que efectúas la solicitud hasta que entregas el dinero.

Plazo: Al momento de decidirte por un préstamo debes tener en cuenta que el plazo de pago se adapte a tus necesidades. Por ejemplo, es probable que encuentres un préstamo un poco más barato que otro, pero no generarás el dinero a tiempo para poder cumplirlo. Por ello, es muy importante contrastar el cronograma de pagos del préstamo con tu realidad

Principal

Es el dinero que has pedido prestado (principal), no incluye ningún otro concepto.

Amortización

Es la parte del principal que estás pagando.

Saldo

Es la parte del principal que te falta pagar. Se calcula restando al principal la amortización. (tener en cuenta que cuando recién te prestan el dinero y no has realizado ninguna amortización, el saldo de la deuda es igual al principal.)

Adicionales

Muchas entidades financieras cobran adicionales por diferentes conceptos como: mantenimiento de cuenta (gastos administrativos en que incurre la empresa financiera para el control y seguimiento del crédito), seguros, portes (costo en el que incurre una entidad financiera para hacer llegar vía mensajería la información correspondiente a nuestro crédito), comisiones, entre otros. Estos conceptos por lo general son cantidades fijas, y pueden elevar de manera significativa la cuota pagada.

Cuota

Es lo que finalmente pagas. Es igual a la suma de los intereses, la amortización y los adicionales.

Periodo de Gracia

Los periodos de gracia son acuerdos que realizas con la entidad financiera. En éstos, acuerdas que en ciertas fechas no vas a realizar pago alguno, o tal vez sólo el pago de intereses. Debes tener cuidado con estos acuerdos; recuerda siempre que lo que no pagas hoy, lo tendrás que pagar mañana. Cuando te acoges a periodos de gracia estás posponiendo para después un pago que debes realizar hoy, lo cual implica que luego pagarás más.
Debes tener muy presente que un periodo de gracia no es gratis, no es ningún regalo. Lo que va suceder cuando te acojas a un periodo de gracia es que los intereses se van a capitalizar y así el interés a pagar será mayor.

1.2.2.3 Requisitos para acceder a un crédito

Luego de ello debes preocuparte por entregar todos los requisitos que solicitan. Es mejor entregarlos todos de una sola vez, con la finalidad de no demorar el tiempo de aprobación y entrega del préstamo. Los requisitos básicos son:

► Años de funcionamiento del negocio.
► Licencia Municipal.
► Declaraciones de impuestos.
► No tener deudas atrasadas
► Flujo de Caja.

Una ves que hayas finalizado esto solo te queda esperar a que la institución a la cual hayas solicitado el préstamo evalúe tu solicitud, pero debes tener en cuenta que muchas veces los financiamientos son negados por tener deudas que hayas tenido y no hayas cumplido o te hayas atrasado en el pago, otras causas son el que no entregues toda la documentación que te hayan solicitado, que no cuentes con medios de pago o por falta de garantías.

1.2.2.4 Línea de crédito

Es el monto de dinero máximo que una entidad financiera está dispuesta a otorgar inmediatamente a sola petición del cliente.

Cuando inicias relaciones comerciales con una entidad financiera, ésta realiza una evaluación relacionada con tu capacidad de pago. Para ello, la financiera analiza tu nivel de ingresos, la puntualidad demostrada en tus pagos de préstamos solicitados, tu capacidad de crecimiento, entre otros. En función a estos indicadores, la empresa financiera tiene una idea razonable de tu capacidad máxima de endeudamiento bajo condiciones normales. De esta manera, la financiera te asigna una cantidad de dinero que podrás solicitar a sola firma.

Ejemplo:

Usted es dueño de una empresa dedicada a la comercialización de abarrotes. Tus ventas mensuales promedian los S/. 10,000. Desde hace cuatro años vienes trabajando con la financiera “XYZ” quien te ha acompañado a lo largo de tu negocio. Siempre has sido puntual con los pagos de los préstamos que solicitaste, la financiera te ha visto crecer y sabe que eres una persona honrada y cumplidora. Por ello te ha otorgado una línea de crédito de S/. 5,000 a una tasa de interés efectiva anual del 15%. Con lo cual si en algún momento, necesitas disponer de dinero por un monto menor o igual a S/. 5,000 solo deberás acercarte a la financiera y solicitar el dinero, el cual te será entregado automáticamente y sin mayor demora puesto que tienes ya una línea de crédito aprobada. El costo de este financiamiento será del 15% anual.

Ventajas de tener una línea de crédito

En primer lugar accedes de manera inmediata al financiamiento y en segundo lugar el costo del crédito es menor ya que la entidad financiera te conoce como buen pagador por lo que el riesgo de no pago es menor a cambio de ello te premia con tasas de interés menores.

1.2.3 ¿Qué sucede cuando te atrasas en el pago de un préstamo?

Cuando el pago de un préstamo se realiza en una fecha posterior a la acordada, es común que las instituciones apliquen tasas de interés más elevadas para las deudas vencidas –tasas moratorias- (las cuales incluyen el principal y los intereses acumulados a la fecha). Si te atrasas en el pago tendrás que pagar más.

1.2.4 Entidades que brindan financiamiento

1.2.4.1 Banca de Segundo Piso

COFIDE

Cuenta con programas y líneas de crédito que pueden financiar todas las etapas del proceso de inversión, desde los estudios de factibilidad e identificación de mercados, los diferentes procesos de producción y servicios de la empresa, así como la modernización de planta y operaciones de comercio exterior.
En su calidad de Banco de Desarrollo de segundo piso, tiene como actividad principal captar recursos financieros de Organismos y Bancos del exterior y nacionales, para otorgar financiamiento de mediano y largo plazo a personas naturales y jurídicas vía las Instituciones Financieras Intermediarias (IFI): Banco, financiera, caja rural, caja municipal, entidad de desarrollo de la pequeña y micro empresa - EDPYMES, cooperativa, empresa de arrendamiento financiero.
La IFI tiene la responsabilidad de la recepción, calificación, aprobación, desembolso y recuperación de los créditos que aprueben con cargo a los recursos que administra COFIDE, por lo que los interesados en obtener financiamiento, deben acudir a solicitarlo a la institución financiera de su preferencia.

Esto significa que cada IFI establece las condiciones definitivas de una operación: tasa efectiva, montos, plazos, requisitos, garantías, suscripción de contratos; como resultado de la correspondiente evaluación crediticia.

El proceso de aprobación de un microcrédito Cofide dura aproximadamente 3 días.

- La Institución Financiera Intermediaria (IFI) envía solicitud a COFIDE.
- El cliente elabora una solicitud de crédito para la IFI.
- La IFI negocia condiciones con el cliente y en el caso de necesitar una línea COFIDE, le envía a esta última una solicitud que contiene información concreta acerca del solicitante. COFIDE realiza la evaluación de esta solicitud para determinar si es aprobada o rechazada.
- Si el crédito es aprobado, la IFI procede al desembolso.

1.2.4.2 Sistema Financiero Bancario

El Sistema Financiero Bancario ofrece créditos en moneda nacional y extranjera.
Los Contratos que suscribe el cliente al momento de la aceptación del crédito son: contrato y pagaré. Proceso de aprobación (entre 3 y 5 días aproximadamente):
El Cliente presenta los documentos exigidos por la institución para acceder a crédito. El funcionario encargado en la institución realiza una evaluación del cliente, según los documentos presentados por este último (Estados Financieros) y revisando bases de datos tanto internas como externas (Centrales de Riesgo). En algunos casos, si fuese necesario, se realiza una visita al negocio del cliente evaluado. El funcionario elabora una propuesta que debe ser revisada para determinar si el crédito es aprobado o no. Una vez aprobado el crédito se procede al desembolso.

1.2.4.3 Sistema Financiero No Bancario

Cajas Municipales

Las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) son entidades de intermediación financiera que atienden preferentemente el crédito a micros y pequeñas empresas.

Proceso de aprobación (aproximadamente 2 días):

- Captación de clientes a través de la fuerza de ventas o atención directa al público.
- El cliente acredita la existencia del negocio propio.
- Presentación de documentación exigida.
- Exposición del caso del cliente ante el área de desembolso.
- Evaluación del crédito: aprobación o desaprobación.
- En caso el crédito sea aprobado se procede al desembolso.

Este financiamiento se encuentra disponible tanto para personas naturales como jurídicas. Por otro lado, el crédito es otorgado tanto en Nuevos Soles como en dólares.

EDPYMES

Las Edpymes surgieron para promover la conversión de Organizaciones no Gubernamentales – ONG- en entidades reguladas. Las Edpymes se diferencian de las cajas rurales, fundamentalmente, en que no pueden captar depósitos a la vista desde un inicio.

Proceso de aprobación del crédito (aproximadamente 3 días):

- Captación de clientes a través de la fuerza de ventas o el cliente solicita información acercándose a las ventanillas de las agencias.

- Sectorista o analista de créditos identifica sus necesidades y solicita información entregando lista de requisitos.
- Cliente entrega información requerida con copia de documentos a sectorista.
- Revisión de la información proporcionada por medio de visitas tanto al local comercial como al domicilio, evaluación de capacidad y voluntad de pago del cliente a través de la revisión de los Estados Financieros y Gastos Familiares; así como la verificación de la situación crediticia en Infocorp y SBS.
- Preparación del informe y exposición del caso ante el comité de crédito y determinan factibilidad de crédito.
- Comité de crédito entrega el resultado en el File al sectorista para su ingreso en el sistema.
- Sectorista comunica al cliente resultado y si es positivo hace el desembolso del crédito.
- Sectorista asesora al cliente en caso éste lo requiera para su inversión.
- Sectorista se encarga de verificar la correcta colocación del fondo solicitado.

1.2.4.4 Organizaciones no Gubernamentales (ONGs)

Las Organizaciones no Gubernamentales funcionan como instituciones de préstamo especializadas en la microempresa, las cuales cuentan con Programas de microfinanciamiento. Las ONG tienden a trabajar a través de grupos, estos programas se denominan préstamos de Grupo Solidario, en los cuales los miembros del grupo tienen responsabilidad conjunta por los préstamos individuales recibidos por sus miembros.

El criterio de los préstamos con base en grupos es que si un miembro tiene problemas con el pago de su préstamo, los demás integrantes del grupo lo presionarán para que lo haga. Además, si el deudor no cumple con su obligación, a pesar de la presión ejercida, el grupo en conjunto paga la deuda a favor del miembro incumplido (constituyen garantías solidarias).

Proceso de aprobación:

- Captación de clientes a través de la fuerza de ventas de la institución o atención en directa al público (plataforma).
- El funcionario de la institución identifica las necesidades del cliente y le solicita los requisitos necesarios para acceder a crédito.
- El Cliente presenta los documentos exigidos por la institución y esta realiza la evaluación y verificación de la información presentada, a través de una visita al local comercial o vivienda.
- Elaboración y presentación del informe final al comité de microcréditos.

Si el crédito es aprobado, se realiza el desembolso respectivo